第二章 | 无需开发，搭建一套业务系统

上一章中，我们主要介绍了金数据作为一个收集工具的使用场景。不过，正如在序篇中提到的一样，金数据不仅仅局限于此，它还可以快速地搭建一套轻量级的**业务系统**，甚至完全不需要任何的研发资源。

什么是业务系统?

你可能一直在好奇，反复被提及的「业务系统」，到底是什么?

其实，要理解这一点非常简单。只需要想一想，一份活动报名表单，和一个活动报名系统，两者有什么区别?

对于活动报名表单而言，它的职责就是收集报名者的信息和数据，一旦用户完成了表单提交，整个流程就结束了。至于你拿到这些报名者的数据后，如何使用它们，这就完全是另外一件事了。可见，这就是上一章中我们所说的收集系统，你应该已经非常了解，金数据有多么胜任这件事情。

活动报名系统其实就是一个业务系统，它所包含的范围就大得多，报名表单只是它的一个组成部分而已。你拿到报名者的数据后，可能还需要报名人支付费用，在活动开始前还需要通过各种渠道通知报名人，到达活动现场时需要签到，下次举办活动时你希望优先召集以前参与过的人.....你可能发

现了，对于整个业务而言，收集数据只是一部分工作，整个流程要走通，还涉及到了支付、通知、签到等等流程。

这就是两者的差异。**业务系统在单纯收集的基础上，更进一步关注于如何使用收集来的数据和信息，以及串联起不同的能力，打通整个业务的前后流程，完成整个业务的闭环。**

金数据之所以可以打造一套轻量的业务系统，这些能力主要来自于序篇中提到的应用插件、第三方工具集成以及开放的 API 接口。下面，就用一个实际的案例来看一看，如何用金数据搭建一套业务系统。

真实使用案例：付费课程管理系统

「英语棒」（化名）是一家英语付费课程教育机构，它通过线上宣传召募潜在的学员，并开放试听课程，满意后可以报名正式课程，并设有考试、培训等结业流程。这一连串的事情，都可以用金数据帮忙搞定。

接下来，就让我们看看，假设你是「英语棒」课程的总负责人，该如何利用好金数据的各项能力的，搭建出一套轻量的付费课程管理系统。在这个过程当中，最关键的就是通过这个案例，认识到金数据的各项能力的核心本质是什么，怎么灵活运用到我们的工作流程当中。

注：接下来涉及到的人名及手机号均是虚拟的。

试听课报名：收集能力

现在，「英语棒」联合金东方实验学校，推出了小学升初中英语试听课程的报名。通过线上传播这份报名表单，首先吸引感兴趣的家长为自己的孩子报名，共同到场听课。

由于试听课将安排在 6 月 1 日 - 6 月 7 日，报名的截止时间在 5 月 20 日。同时，为了防止报名的人数过多无法合理安排试听课，限制了报名总量最多只接受 2000 人。在表单的「设置 - 数据收集」中，需要设置下：

开启表单的开放时间与数据量上限

另一方面，为了让报名的家长了解后续的安排，知道具体的试听课时间，在提交表单后，还可以直接引用填表人刚刚输入的数据，不仅做到了告知充分，通过展示姓名等字段，也使人感觉更加亲切友好。在表单的「设置 - 数据提交」中，可以按如下方法设置：

插入表单字段，可以个性化地根据每个人填写的表单内容，生成提示文案

报名结果查询：查询能力

由于报名前还不能够完全确认老师的时间、场地的安排、报名的人数，所以这次试听课报名采取了比较开放的形式，先让家长选择希望参加的时间是周末、工作日白天或晚上，等到报名结束后，再统一决定在 6 月 1 日 - 7 日安排几节试听课。

因此，每位家长刚刚报名结束时，其实是不知道自己的参课时间的。在提交表单后，我们也提示了家长，可以等待短信通知，或届时前往「https://jinshuju.net/s/HL0Fti」自助查

询。这个链接，就是金数据提供的查询能力。家长们只需要输入自己的手机号，就能获知自己的参课时间是什么时候，例如，你可以试试查询手机号「18903942946」。这是怎么做到的呢?

输入手机号后，就可以查询得到报名结果与试听课时间

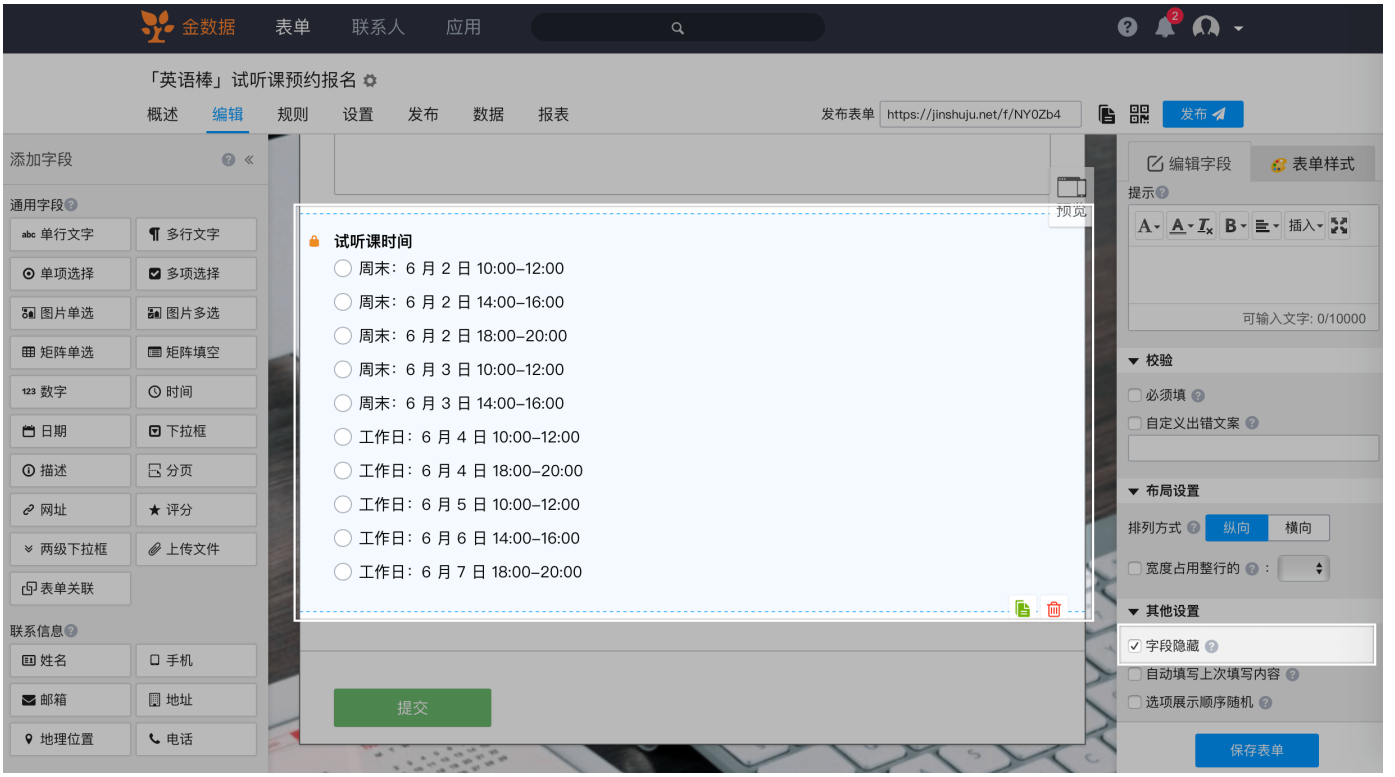
其实，这里一共有三步：

第一步：安排课程时间，并设置为隐藏字段

这次的报名非常火爆，2000 人的报名基本都满了，而且大多数人都选择了周末参加试听课。于是，你决定在周末两天安排五场试听课，工作日再安排五场，共十场。

我们最终是希望把这个结果提供给家长查询的，可想而知，这个听课时间的安排本身也是表单的一部分。重新回到编辑表单，添加一个新的字段，把我们安排的十个时间段，作为 10 个选项放在这里。不同的是，需要将这个字段设置为「字段隐藏」。这样，报名的填表家长是看不见的，只有表单管

理员自己才可见。

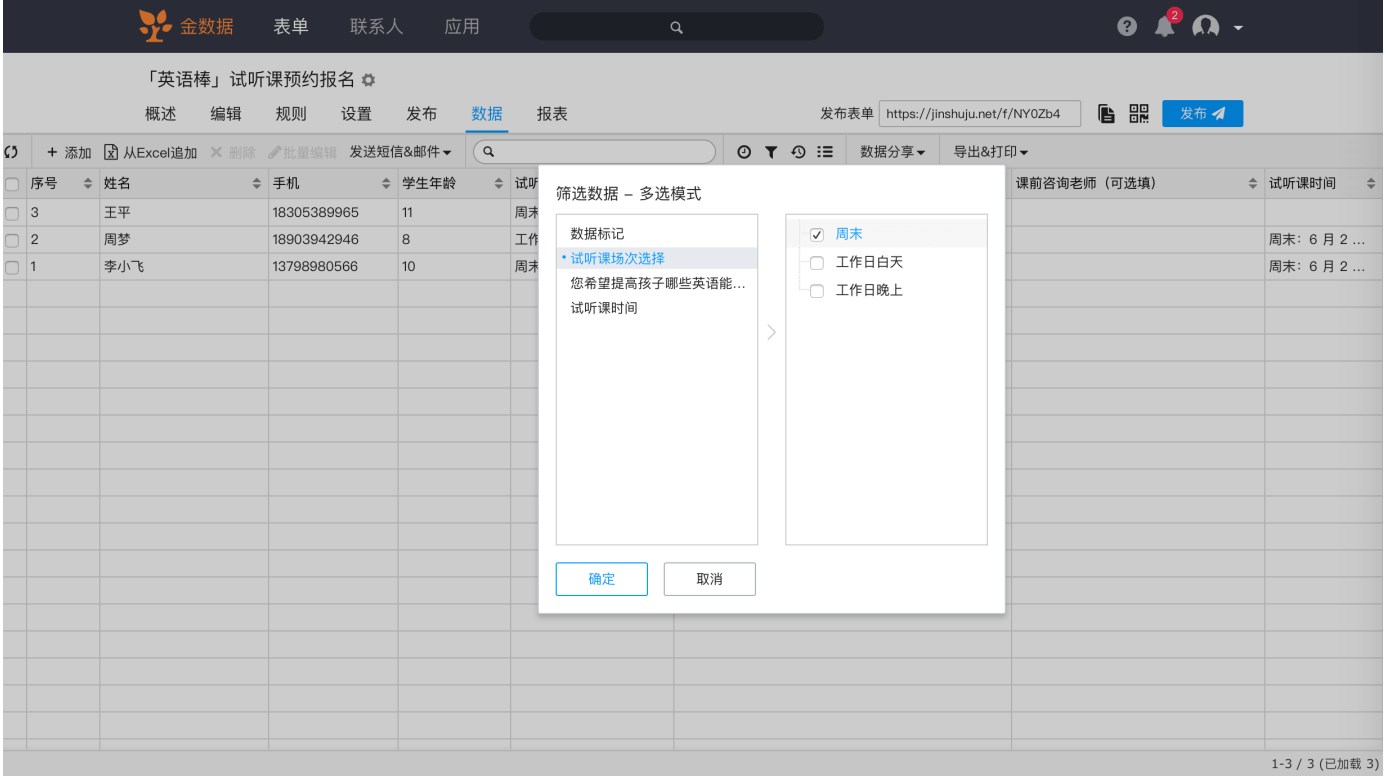


在表单中新建一个隐藏的字段，仅对于表单管理员可见，填表人是看不到的

第二步：根据家长的意向时间，批量设置试听课时间

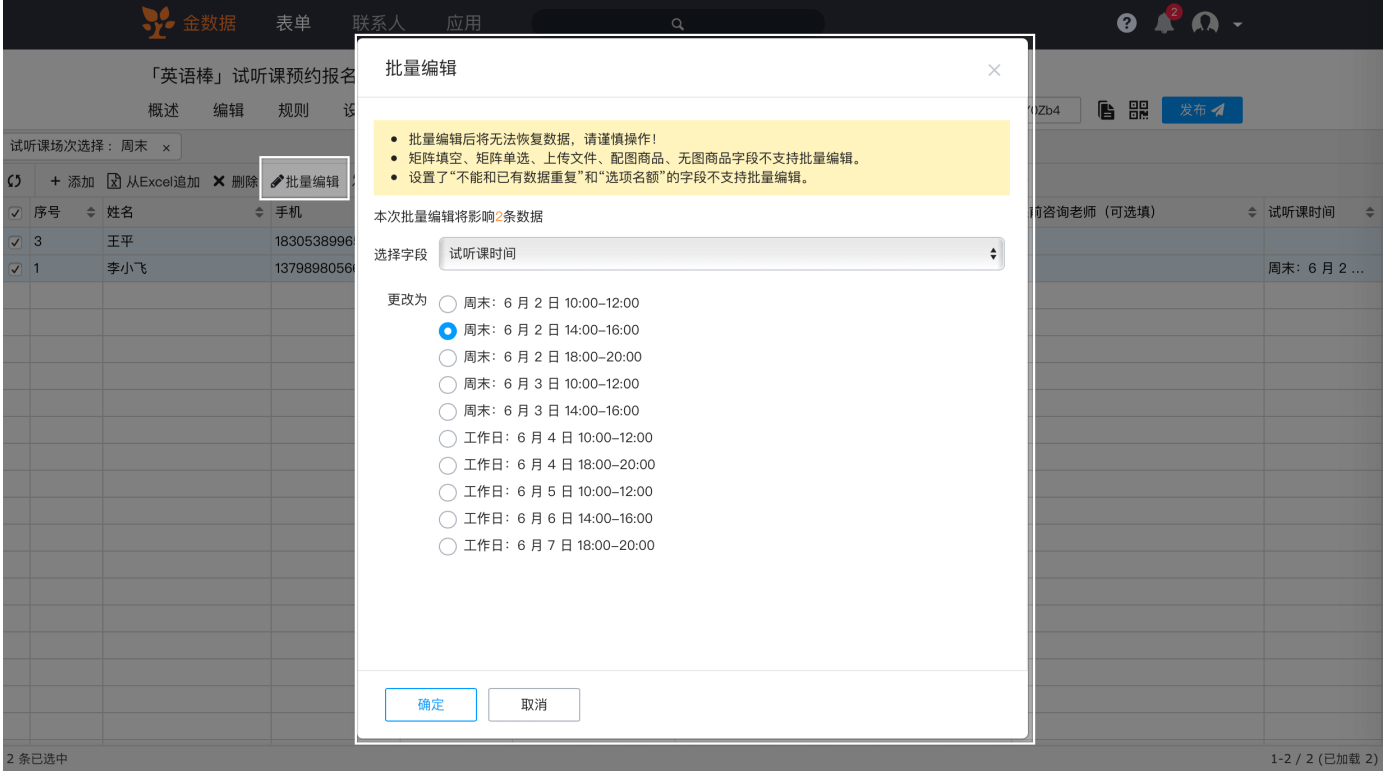
下一步，其实就是把刚刚添加的「试听课时间」，根据我们的安排，为每个家长选好一个时间。这就相当于，**同一份表单，家长填写完成后，再由表单管理员填写对家长不可见的字段，双方共同填写完成的数据，组成了一份完整的表单数据。**

我们在题目中询问了家长的参加时间意向，是周末还是工作日。显然，在安排课程时，我们应该尽可能地遵从家长的意愿。来到表单的「数据」模块，可以开启筛选，先安排「周末」参加试听课的报名人。



按照可以参加试听课的时间，分批筛选出符合条件的填表人

接着，对于这批家长，由于一个时间段基本只能容纳 200 人，我们批量选中 200 人后，再选择「批量编辑」，将这批人的「试听课时间」安排在周末的同一个时间段内，这就相当于我们补全了这 200 条记录的听课时间。



使用新建的隐藏字段，分批为不同的填表人分配听课时间

第三步：开放对外查询入口

最后，就是把我们补全的「试听课时间」，开放给每位家长自助查询。在表单的「设置 - 结果分享」中，你可以选择开启「所有人均可查询」的权限，这样就会生成一个对外查询的链接，家长们只需要输入自己的手机号，就能看到试听课的时间安排了。

你还可以额外设置查询页面的标题、提醒文字，以及查询成功或失败后的提示。

开放表单的对外查询，并设置查询结果中可见的字段信息

开课通知：通知能力

你可能会想，用户会不会早就忘了需要自己来查试听课时间了？毕竟只在提交表单后的页面有过提示。这时候，如果用户一填完表单，就能下发一条短信通知就更好了，家长们始终可以在短信里找到查询链接。除此之外，课程时间确定下来后，正式开课前，时间地点发生变化时.....这些情况下，

我们肯定都希望能够主动触达用户。

没错，用户总是健忘的，作为运营人员，肯定是需要不断去主动地触达用户。金数据就可以通过短信、邮件这两个渠道，充当你的通知服务。

这个通知服务可以是自动的，也可以是手动的。

自动：用户提交表单后自动群发通知

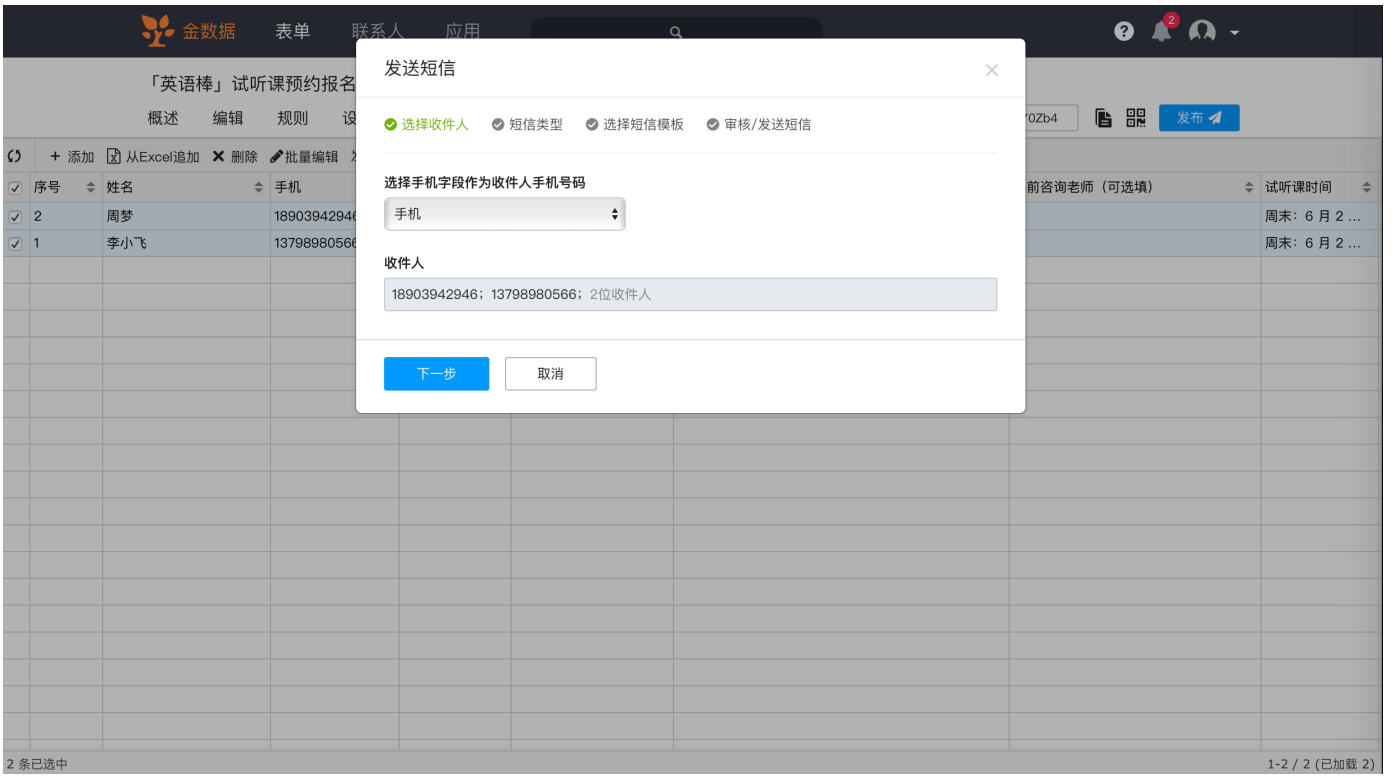
以短信为例，在表单的「设置 - 提醒推送」中，一旦有人提交了新的数据，就给该填表人的手机号立即发送短信。和前面的填表后提示文案类似，短信中也支持引入表单中的字段，使得通知更加个性化。

一旦有人填写提交了表单，就可以触发一条自动的短信

手动：随时随地根据用户选型群发通知

手动的短信/邮件通知的操作步骤也是类似的，不同的是发起的入口不一样。你可以在表单的「数据」模块中，批量按某个条件筛选出一批数据，给他们发短信，或在金数据的「联系人」版块中，按条件过滤出一批收件人。

以这次试听课为例，当你在「数据」模块中，为所有人分配好了听课时间后，你就可以选择同一批的听课人，批量给他们发送短信提醒。例如，这批人都被分配在 6 月 2 日 14:00 - 16:00 参加试听课，筛选出来后批量选中，选择发送短信即可，只需要在短信模板中插入「试听课时间」的字段，每位家长就能收到不同时间的短信了。



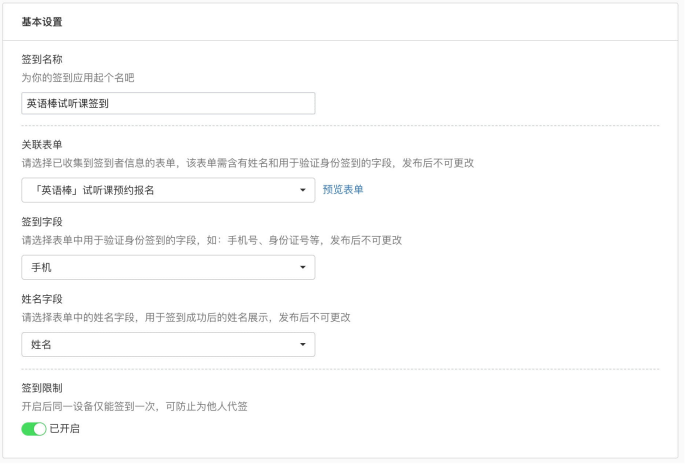
筛选出特定选型的用户后，手动给他们发送短信

听课签到：签到能力

并不是每一个报名成功的人都会来到现场，为了统计试听课

的到场率，我们需要知道哪些人来了，哪些人没来。在过去的做法里，一般会打印一张签到表，每个人到场后在上面签字。在签到处容易形成排队拥挤不说，后续还需要将纸质签到信息，录回到系统中统计，也非常麻烦。现在，你可以试试金数据提供的「签到」应用，无纸化地完成现场签到这一流程。

在「应用」版块中，你可以找到「签到」应用。利用已有的「试听课预约报名」表单中收集到的信息，快速生成一个签到链接或二维码。到场人员扫码后，输入当时在「试听课预约报名」表单填写的手机号，就能直接签到成功了。同时，为了防止代签等情况发生，还可以设置签到限制与签到地点锁定。前者使一台手机只能签到一次，后者则限制签到行为必须发生在学校内及附近。



签到应用支持限定签到的地点，防止代签

这样一来，事后金数据就会自动统计好已签到和未签到的人数，你可以直接下载 Excel 表格。后续，你可以再把这份签到结果表导入回金数据中，针对不同的人群推送不同的短信/

邮件通知。如果这个人来了，就可以进一步转化他购买正式的付费课程；如果他没有来，那我们可以尝试着联系安排，是否想要参加别的时间段的试听课。

在签到应用中，可以看到所有已签到的名单和未签到的名单，并下载成 Excel 导出

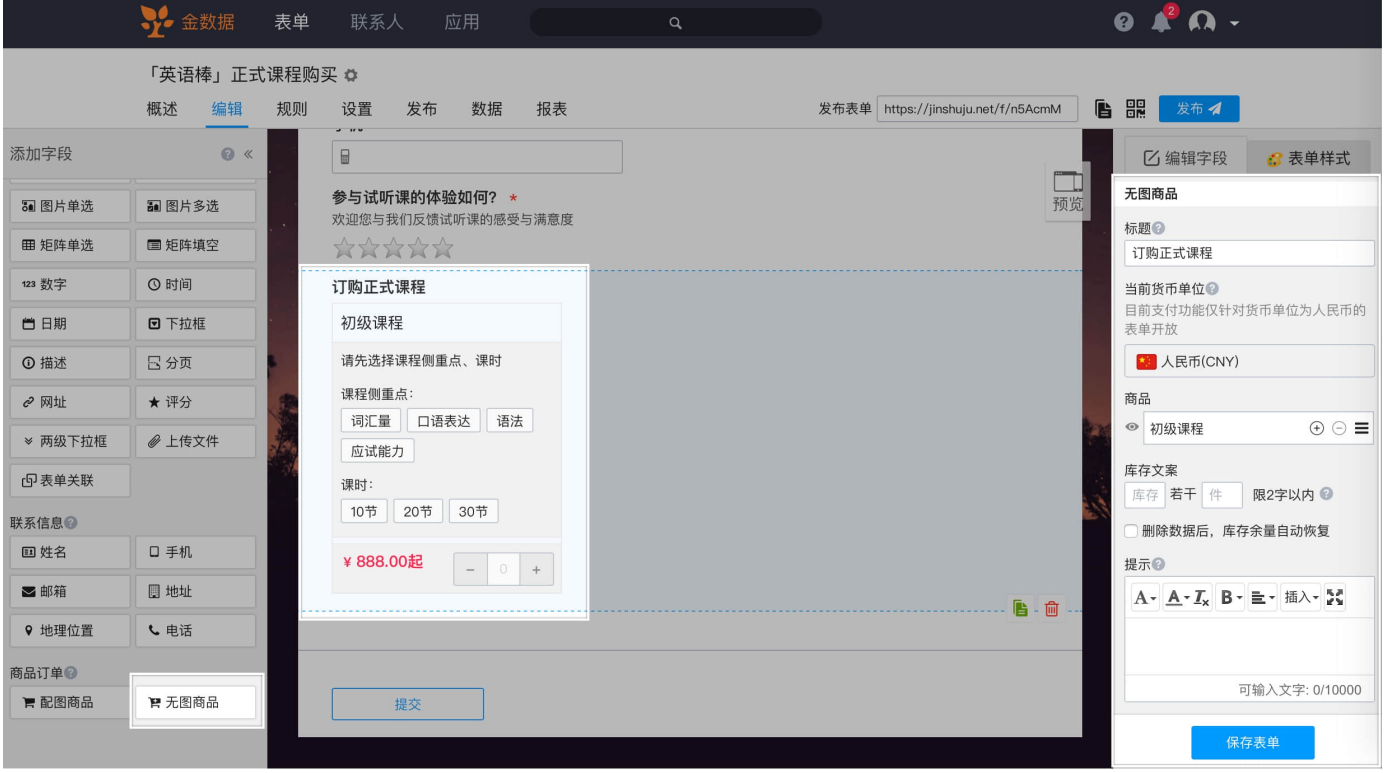
正式课程交费：付费能力

参与完试听课程后，最重要的事情就是让满意的家长付费购买正式课程了。你不需要额外去开发一套购买系统，也不需要去注册微商等第三方平台，这一步金数据也可以帮你搞定。

在「试听课评分及正式课程购买」这份表单中，你会发现直接可以选择购买正式课程。要做到这一点，实际上只需要两步：

第一步：在表单中添加商品字段

在字段中找到「商品订单」，就可以添加一个商品了。和淘宝非常类似，你还可以为商品设置不同的规格，从而制定不同的价格。以正式售卖的英语课程为例，课程的侧重点有所不同，有的侧重口语能力，有的侧重培养词汇量。同时，一次性购买的课程越多，价格越优惠。你可以按照课程侧重点和课时这两个规格，直接配置好相应的课程价格。



添加商品字段，还可以为商品设置不同的规格和价格

第二步：开启支付能力

支持绑定微信公众号或 Ping++ 账号，让用户在填表过程中直接支付交款

在表单的「设置 - 支付方式」中，可以开启微信支付或 Ping++ 支付。

- 微信支付：必须是通过微信认证的服务号，钱款直接进入微信公众号对应的商户号中。你需要先完成公众号的授权，点击这里查看详细教程；
- Ping++：它是一个第三方聚合支付平台，支持微信、支付宝、京东钱包等主流支付方式。你需要先申请注册一个 Ping++ 账号，并按此教程设置；

课程结业考试：考试能力

在一段时间的学习后，自然少不了英语能力考试，来评估这一段时间的学习情况。

其实，你仔细想想，试卷和表单只有一步之遥。试卷就是在表单的基础上，针对学生的每一个作答，打上了一个分数，

最终汇总出一个总分。金数据提供的「在线考试」应用，就能把表单升级成一份试卷。

以这样一份「英语小测试」为例，它可以设置题库抽题、自动判卷、答案解析、倒计时、数据导出等高级功能。还是一样的原理，你只需要先生成一份带有所有题目的表单，然后，进入「在线考试」应用中关联这份表单来生成试卷。

你可以针对不同类型的题目批量设置分值，并为选择题等设置正确选项，并写在答案解析，在学生提交试卷后，可以直接选择显示总分与解析，让学生自己就能看到错在哪里，更进一步节省了老师的工作量。

使用考试应用，可以设置每道题目的正确答案，并直接在提交试卷后显示，节省老师的工作

颁发结业证书：自定义打印能力

课程结束的学生，为了增强他们的参与感，可以为每一个学生颁发实体的结业证书，打印并塑封后可以摆在家中或书桌上。

类似这样的证书，如果一届学生有 2000 人，难道要一个一个修改吗？其实，这个证书模板上变化的信息，只有姓名、

学号、评分和课程类型。有没有办法，能一次性为所有学生批量生成这个荣誉证书?

熟悉 Office 办公软件的人，应该会想到「邮件合并」功能。不过，由于这个功能的取名比较生僻，操作也较为繁琐，真正了解并使用的人并不多。金数据提供了「自定义打印」的应用，就提供了类似的功能，而且更容易上手。

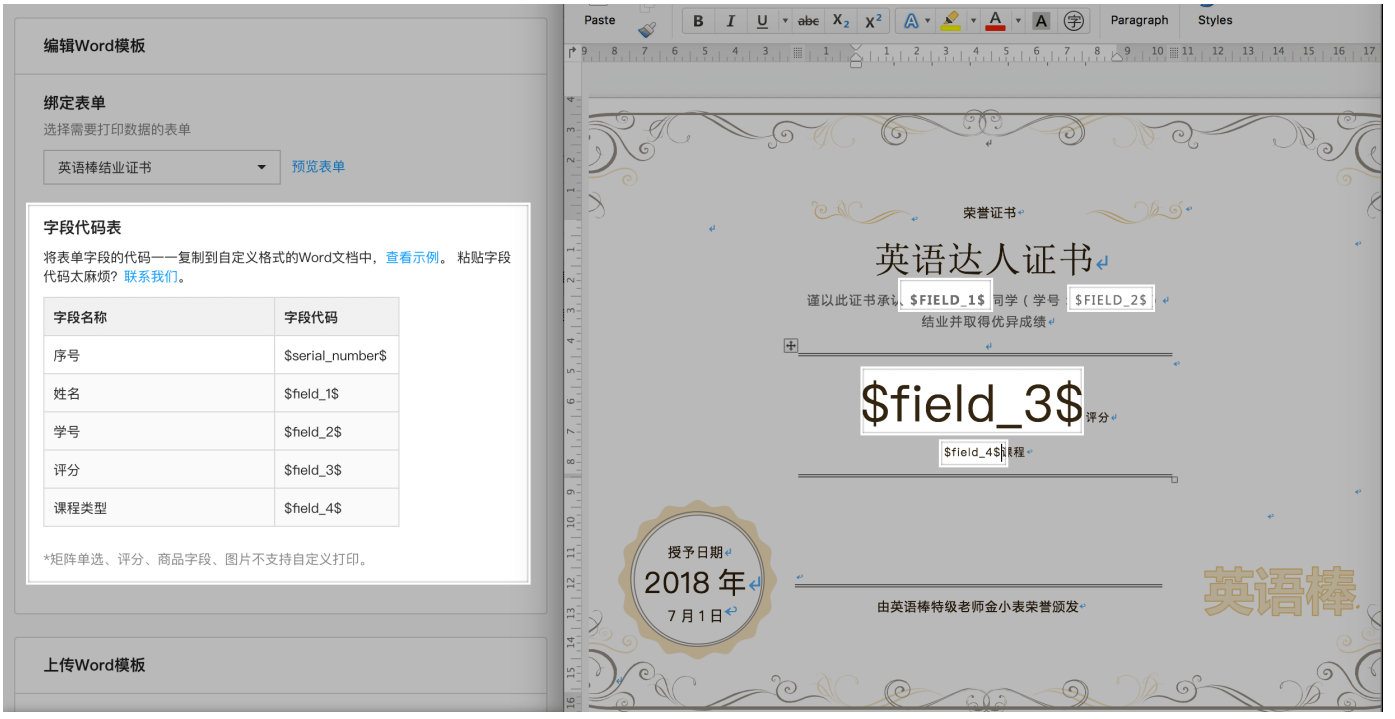
想为 2000 名学生生成这样的荣誉证书？自定义打印功能可以把表单内容填充到对应的位置上

那么，用金数据来批量生成 2000 个学生的荣誉证书，要怎么做呢？这件事分两步：

第一步：准备好表单源数据和 Word 模板

由于证书中的个性化信息主要是姓名、学号、评分和课程类型，那么，我们需要先生成这样一份表单，并填入 2000 名学生的数据。姓名、学号、课程类型其实都可以根据购买表单中的相关信息提取生成，而评分则可以根据上一步考试最后的得分，按分数段划分出 S/A/B 三档评分。

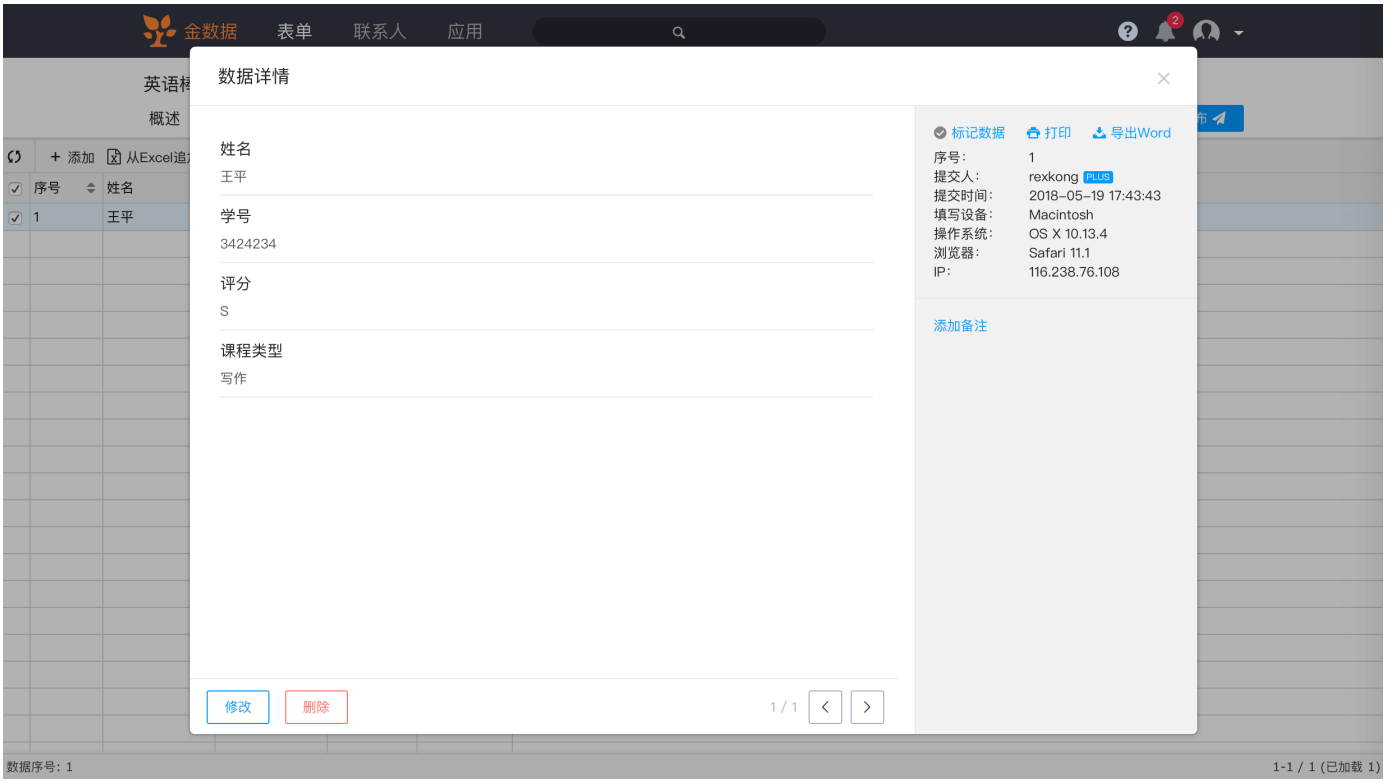
同时，你还需要准备好证书的 Word 模板。在「自定义打印」应用中选择好对应的表单，每一个字段都会生成一个独特的字段代码，这些就是要被替换的变量，把它们按如图所示粘贴到 Word 模板当中，然后选择上传 Word 模板，就大功告成了。



将表单中每个字段的代码，粘贴到 Word 文档中的对应位置，表示要在这里输出相应的内容

第二步：在数据详情页，你可以直接点选「导出 Word」，

就能自动将表单数据填充到 Word 模板下载回来了（这里目前暂时不支持批量导出）。



在数据详情页可以导出 Word，遗憾的是，目前还不支持选中多条数据后批量下载

更多样的可能性：API 能力

在课程管理的过程中，难免会收到家长的投诉，例如对于师资力量、教学内容等。尤其是参加完试听课程后，这时候的转化尤其重要。如果家长给出了一星，如何快速响应并跟进?

在课程的二次营销方面，购买过一次课程的用户，更愿意购买第二次，如何将这部分用户的信息，与企业本身的营销系统、电话销售系统无缝对接?

类似的情况还有很多，它们的共性都是涉及到数据在不同的系统中流转。为了满足这些应用场景，金数据还开放了自身的 API，将数据流转的能力打通。不过，如果你所在的团队没有 IT 资源，或暂时无法调动研发人员，也可以自己通过第三方工具的集成，完成很多事情。

以快速响应投诉为例，如果在试听完后家长给出了一星评价，能不能让这条记录快速出现在你的待办 To-do 工具中，迅速电话跟进反馈？你可以借助 IFTTT、Zapier 这样的工具来做到。这些第三方工具可以让你无须借助研发，仅仅通过配置，就能实现自动化流程。本质上就是三步，第一步接收到数据，第二步按你设置的规则过滤数据，第三步将符合条件的数据再发送给一个第三方。

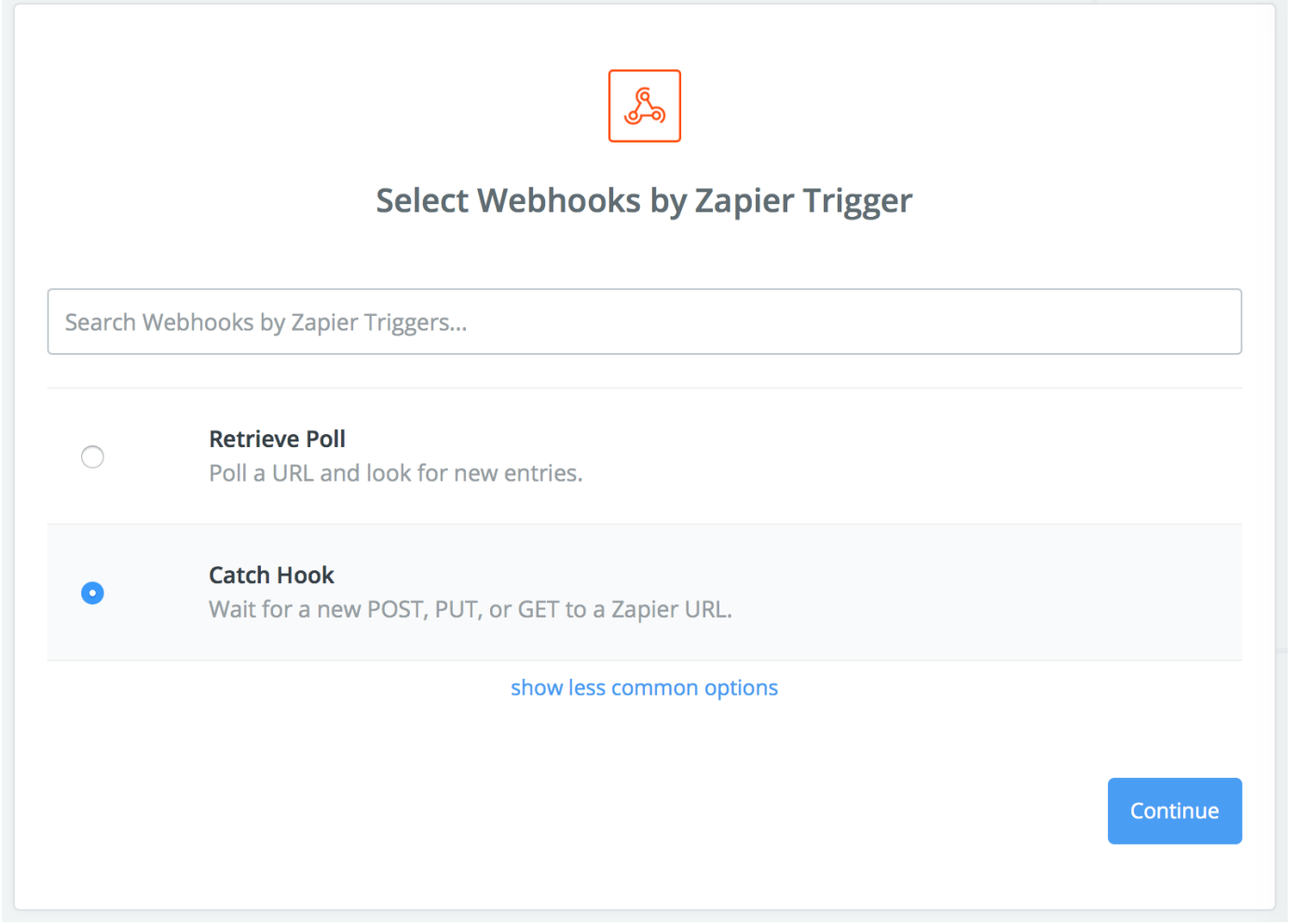
这样说有些抽象，我们就来看看具体的过程：如果想让所有在「试听课评分及正式课程购买」中，对试听课评分低于 3 的家长，快速出现在奇妙清单的待办事项中，从而跟进电话回访，以 Zapier 为例，你只需要这样做：

第一步：自动将收集到的数据提交给 Zapier

每份表单在「设置 - 数据提交」中，提供了一个「将数据以 JSON 格式发送给第三方」的选项。打开这个选项后，每次有人提交表单，都会将表单数据同时提交给你设置的 URL。

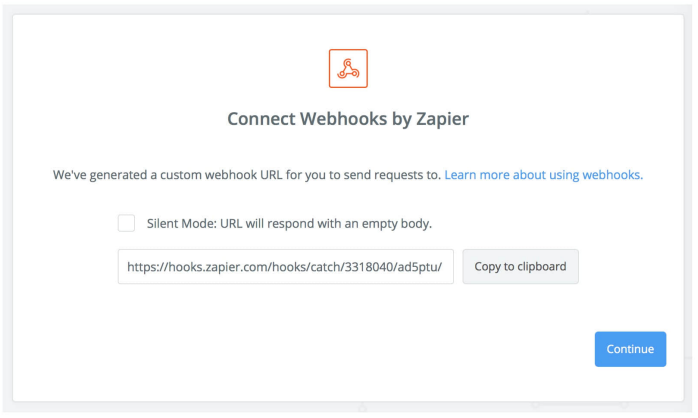
输入 POST 地址后，每次有人提交新的表单内容，都会自动推给这个地址

这个 URL 就是由 Zapier 提供的，你只需要在 Zapier 的右上角中选择 Make a Zap，并将触发器 Trigger 设置为「Webhook」。它提供了两种获取数据的方式，一种是「Retrieve Poll」，即由 Zapier 主动去拉取数据；第二种是「Catch Hook」，即 Zapier 什么也不主动做，直接有第三方向它提交了数据。前面看到了，金数据提供的方式是，每次有人提交表单时，自动向第三方提交一次数据，因此这里 Zapier 是在被动等待接收的，所以选择「Catch Hook」。



由于是金数据主动对外推送，在 Zapier 这里我们选择让它「Catch」到推过来的表单内容

下一步，Zapier 就会生成一个链接，金数据就是向这个链接主动提交数据的，我们把这个地址复制粘帖到金数据的设置中。



Zapier 生成 POST 地址，填入金数据，告诉它每次往这个地方推送表单内容

这样，金数据每次就会将「试听课评分及正式课程购买」这份表单中收集到的数据，以 JSON 格式提交给 Zapier。

字段名称	数据类型	API Code
序号	Float	serial_number
应付金额	Float	total_price
姓名	String	field_4
手机	String	field_7
参与试听课的体验如何?	Integer	field_9
订购正式课程	Array	field_1
提交人	String	creator_name
提交时间	DateTime	created_at
修改时间	DateTime	updated_at
IP	String	info_remote_ip

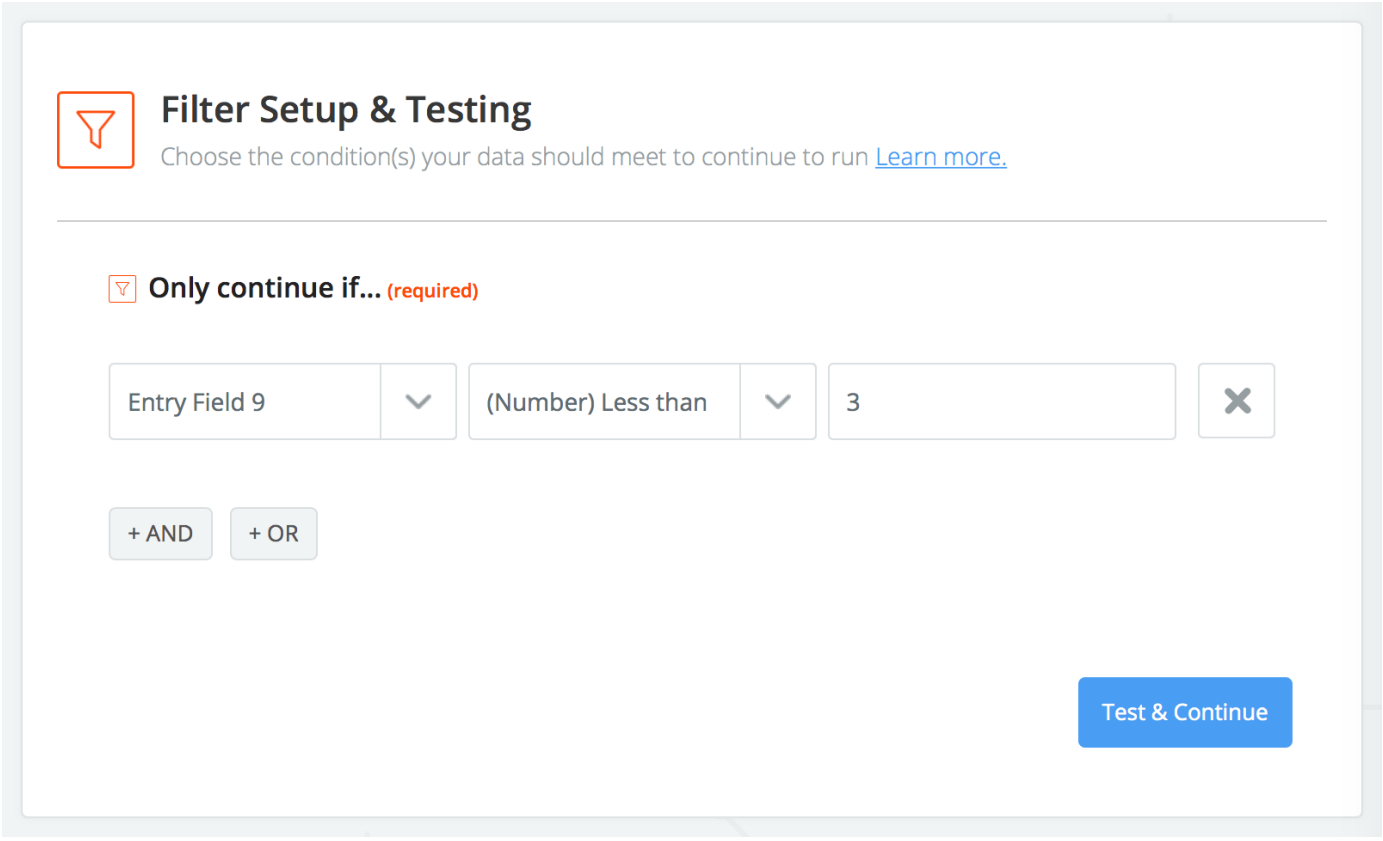

```
{
  "form": "n5AcmM",
  "form_name": "「英语棒」正式课程购买",
  "entry": {
    "serial_number": 123,
    "total_price": 123,
    "field_4": "这是一行文字",
    "field_7": "13812345678",
    "field_9": 3,
    "field_1": [
      {
        "name": "商品1",
        "number": 2
      },
      {
        "name": "商品2",
        "number": 10,
        "spec": {
          "颜色": "红"
        }
      }
    ],
    "creator_name": "小王",
    "created_at": "2018-05-19 10:27:02 UTC",
    "updated_at": "2018-05-19 10:27:02 UTC",
    "info_remote_ip": "127.0.0.1"
  }
}
```

表单内容和字段的对应关系，以及推送内容格式的示例

第二步：让 Zapier 过滤收到的数据

由于金数据每次有人提交表单时，都会自动发送给第三方 Zapier，但我们关心的只是给试听课评分低于 3 分的差评。因此，并不是每一条数据都需要反馈到奇妙清单当中，这一步就需要让 Zapier 过滤出我们需要的数据。

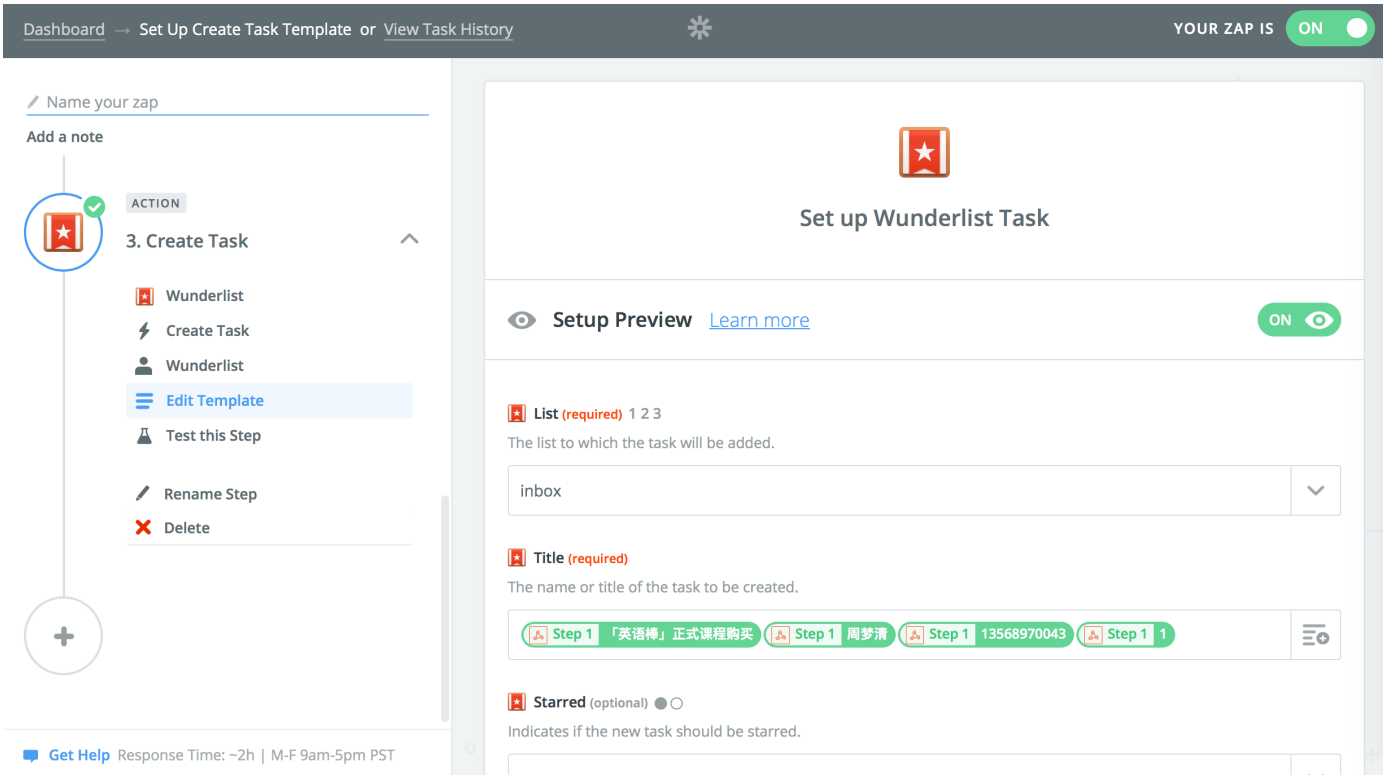
在 Zapier 中添加一个过滤器 Filter 后，可以设置仅当条件满意时，才执行下一步操作。那么这里的条件，自然就是表单中的评分低于 3 分。转化成相应的设置并不难，通过金数据提供的字段对应表，很容易就能发现，「评分」对应的实际字段名叫做 field_9，是一个 Integer 类型（即一种表示整数的数值类型）。



Field 9 对应试听课的体验，仅当用户给出低于 3 星的评价时，这条数据才执行下一步操作

第三步：设置执行的操作

当 Zapier 从金数据获取到的数据，满足评分小于 3 的情况下，这时候需要告诉 Zapier 执行什么操作。这个设置也比较简单，你只需要关联自己的奇妙清单账号，并设置好规则，即在奇妙清单中生成任务时，可以将表单中的购买人姓名、手机号等字段，自动填充作为任务的名称，方便你电话回访。



满足上一步低于 3 星的条件，这条数据才同步到奇妙清单

这样设置完成后，每次有人给出 3 分以下的差评时，这条记录就会迅速出现在你的奇妙清单当中了。同样的道理，Zapier 还支持大量的第三方应用，作为接收数据的对象，还

可以是 Gmail、Trello、Todoist 等等，根据你自己的实际情况设置即。

学会活学活用

本文通过英语付费课堂管理这样一个案例，让你感受到了金数据在收集之外，是如何成为一套轻量级的业务系统的。可以看到，这是因为金数据还拥有通知、支付、签到、API 等能力，并将这些流程串联在了一起。

每一个应用模块实际上还有更丰富的设置，限于篇幅在文中并没有展开介绍，更重要的是，它们的应用场景，也可以根据你的业务需要而灵活变换。以自定义打印为例，虽然在本文中这个能力被用作打印学生的结业证书，但同样，它可以用来制作员工工牌、入职登记表、报销单、出差申请表，第三方检测报告、居民户籍信息表等等。

因此，最重要的是，你能认识到每一项能力的本质，然后灵活运用到自己的业务流程当中去。在全文最后，让我们为每一种能力总结一句话，方便你回顾它们的本质：

- **查询**：将收集到的数据开放对外查询，输入特定查询条件，返回匹配的那一行结果；
- **签到**：使用已有表单中的用户信息，快速在手机上完成签到；
- **通知**：以邮件、短信的形式，用表单中的字段填充内容，发送给用户；

- **付费**：在表单中加入商品并设定价格，直接完成支付购买；

- **考试**：给每一个问题加上正确答案与分值，将表单变成试卷；

- **API**：将用户每次提交表单收到的新数据，自动用接口的形式发送给第三方；

除了这些外，金数据还提供了砸金蛋、现场抽奖、幸运大转盘等应用和能力，你可以自行探索。也欢迎你在评论中分享，如何将金数据的各种能力，结合到你的工作流当中。